



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del
distrito de San Benito. Contumazá - 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

Deza Cachay Angelly Fabiola

ASESORA METODÓLOGA:

Dra. Olenka Ana Catherine Espinoza Rodríguez

ASESOR ESPECIALISTA:

Mg. Alex Edmundo Adrianzén Jiménez

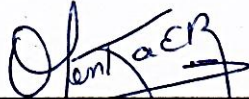
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Planificación

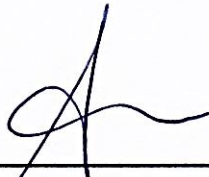
TRUJILLO-PERÚ

(2017)

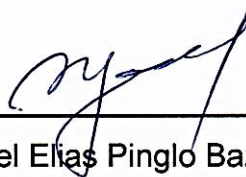
Página del Jurado



Dra. Olenka Ariana Catherine Espinoza Rodríguez
Presidente



Mg. Alex Edmundo Adrianzén Jiménez
Secretario



Mg. Miguel Elías Pinglo Bazán
Vocal

Dedicatoria

A Dios

Por las grandes bendiciones otorgadas, por darme la fuerza y la tranquilidad en los momentos difíciles, dándome ánimos para continuar y seguir adelante.

A mi madre

Por ser la persona que más amo y el motivo primordial de todo esfuerzo, dedicación y empeño puesto en esta investigación.

A mi padre

Por darme apoyo económico en mis estudios profesionales en la universidad César Vallejo y por brindarme siempre su apoyo incondicional.

Agradecimiento

A Dios

Por darme las habilidades y cualidades en mí persona, por cuidarme y darme un día más de vida cada día y por guiarme siempre por el buen camino.

A mi familia Deza Cachay

Por su apoyo, amor, cariño, protección, por la confianza que siempre ponen en mí, y sobre todo por sus consejos que han hecho de mí una mejor persona.

A mis docentes y asesores

Quienes durante toda mi formación profesional me han inculcado buenos valores, sus lecciones, sus enseñanzas, para formarnos profesionales de bien, Muchas Gracias.

Al centro poblado Santa Ana

Por su acogida y cooperación en la recolección de datos para la investigación. La disposición y buen trato de los agricultores de uva.

Declaratoria de Autenticidad

Yo Deza Cachay Angelly Fabiola con DNI N°75529615, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Trujillo, Diciembre del 2017



Angelly Fabiola Deza Cachay

DNI: 75529615

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Académico Profesional de Administración, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada:

“Asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito. Contumazá - 2017”.

La misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Administración.

Finalmente espero cumplir con las exigencias formuladas en toda investigación, agradeciéndole por anticipado, las sugerencias y apreciaciones que se hicieran al respecto.

La Autora

Índice

Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación	vi
Resumen	ix
Abstract	x
I. Introducción	12
1.1. Realidad Problemática	12
1.2. Trabajos previos.....	14
1.3. Teorías relacionadas al tema	18
1.3.1. Asociatividad.....	18
1.3.1.1. Definición de asociatividad.	18
1.3.1.2. Distinciones de asociatividad.....	18
1.3.1.3. Tipos de asociatividad.	20
1.3.1.4. Factores que limitan la asociatividad.....	21
1.3.2. Agricultura exportadora.....	23
1.3.2.1. Agricultura moderna o exportadora.	23
1.3.2.2. Definición de comercialización.....	24
1.3.2.3. Las capacidades de internacionalización.	24
1.3.2.4. Requisitos Básicos para Exportar.....	26
1.4. Problema de Investigación	28
1.5. Justificación del estudio	28
1.6. Hipótesis	29
1.7. Objetivos	29
1.7.1. Objetivo General.	29
1.7.2. Objetivos Específicos.....	29
II. Método.....	31
2.1. Diseño de la investigación.....	31
2.2. Variables, Operacionalización.....	31
2.3. Población y Muestra.....	34
2.3.1. Población.....	34

2.3.2. Muestra.....	34
2.3.3. Muestreo.....	34
2.3.4. Unidad de análisis.	34
2.3.5. Criterios de selección.	34
2.3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	35
2.4. Métodos de análisis de datos.....	36
2.5. Aspectos éticos.....	36
III. Resultados.....	38
IV. Discusión.....	50
V. Conclusiones.....	54
VI. Recomendaciones.....	56
VII. Propuesta.....	58
VIII.Referencias.....	62
Anexos	

Resumen

La presente investigación se realizó con el objetivo de determinar los factores limitantes de la asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito, Contumazá 2017. Investigación no experimental de corte transversal, de tipo descriptivo. Para recoger los datos se aplicó una encuesta a 98 agricultores del distrito de San Benito y también se revisó documentos de fuente pública.

Concluyendo que los factores limitantes de asociatividad son el bajo nivel de educación, bajo nivel de confianza, el bajo nivel de interés de asociarse. También se comprobó que el distrito de San Benito según la muestra tiene capacidad de exportación, debido a su productividad en el fruto de la uva, a pesar de que su superficie o lote son como máximo de una hectárea. Por otro lado a pesar de su productividad los precios de los demandantes no son muy altos debido a que el 64% vende a un intermediario para mercado nacional y solo el 29% de los agricultores vende a un intermediario para que sea exportado.

Palabras claves: Asociatividad, exportación, agricultura, productividad.

Abstract

The present research was carried out with the objective to determine the limiting factors of the associativity for the exporting agriculture in grape producers of the district of San Benito, Contumazá 2017. Non-experimental cross-sectional investigation, of a descriptive type. To collect the data, a survey was applied to 98 farmers in the San Benito district and documents from a public source were also reviewed.

Concluding that the limiting factors of associativity are the low level of education, low level of confidence, low level of interest to associate. It was also found that the district of San Benito according to the sample has export capacity, due to its productivity in the fruit of the grape, although its surface or lot is a maximum of one hectare. On the other hand, despite their productivity, the prices of the applicants are not very high because 64% sells to an intermediary for the domestic market and only 29% of the farmers sell to an intermediary to be exported.

Keywords: Associativity, export, farming, productivity.

I. Introducción

I. Introducción

1.1. Realidad Problemática

Las exportaciones frutales del Perú están aumentando en los últimos años y según pronósticos estas seguirán en aumento. Las principales frutas que se exportan son las uvas, bananas, mangos y paltas.

Durante el 2016, los países de Holanda, Estados Unidos y Reino Unido figuran como nuestros principales consumidores de frutas frescas, que registraron compras por U\$\$ 1,349 millones. Además en conjunto concentran el 61.8% del total exportado, informó el Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la Cámara de comercio de Lima. El Perú al mercado Estadounidense le vende principalmente uvas (27%), mangos (22%), bananas (20%), paltas (11%) y mandarinas domésticas (6%). En segundo lugar se ubica Holanda que registró compras valoradas en U\$\$ 465 millones, registrando así un crecimiento de 16.4% respecto al año anterior. Además tiene una participación de 26%. (Diario Expreso, 2017)

En la presente investigación se concentra en investigar una de las principales frutas de exportación que es la uva, centrándose en los productores de uva, indagando si toda la producción de uva es exportada, que es lo que pasa con aquella producción que no es exportada, cuáles son las dificultades que se presentan en estos productores que no se atreven a comercializar a otro país.

Según el diario Gestión (2016) el quinto exportador de uvas es el Perú a nivel mundial, con 7% del volumen total exportado al 2015. El cuarto es Sudáfrica (9%), el tercero es Estados Unidos (9%), segundo Italia (11%) y el primer exportador de uvas en el mundo es Chile (17% de participación).

Según Aruata (2009) en el Perú hay asociaciones de uva de tipo clúster; entendemos por clúster, una unión de empresas ubicadas en un mismo punto geográfica, donde sus integrantes cooperan para conformar un polo productivo especializado con ventajas

competitivas... el Perú existen dos clúster desarrollados por la Cooperación Andina de Fomento (CAF): el clúster de espárragos y el clúster de uvas... El clúster de uva creada en el 2001, son consorcios privados de peruanos productores de uvas, estos están en la costa del Perú ubicados, donde el clima les favorece para la siembra de uva. Son 40 miembros que pertenecen al clúster de uva. Estos productores asociados se encuentran en los departamentos de Ica, Tacna, La Libertad, Lima, Lambayeque y otros.

Esta investigación está enfocada en investigar al distrito de San Benito los motivos por los cuales no comercializa su producción de uva a otros países, conformándose con la compra de pequeños comerciantes, quienes ofrecen precios bajos que no equivalen a todo el esfuerzo, sacrificio e inversión de estos pequeños productores. Esta situación hace que estos productores tengan los suficientes ingresos solo para solventar sus principales necesidades, donde las ganancias en algunos casos son pocas y en otros casos solo pierden quedando endeudados.

Otros problemas que se dan en esta comunidad y en otras comunidades cercanas a esta son: No cuentan con el dinero o los ingresos necesarios para que comercialicen ellos mismo su producto, dificultades con las vías terrestres debido al clima, en tiempo de lluvias, no cuentan con fertilizantes e insecticidas de calidad, falta de educación y preparación en la cultivación de la uva, la falta de información en los agricultores en la protección del medio ambiente, no existe una marca propia o identificación de la comunidad en la producción de uva, etc.

Después de haber puntualizado la realidad problemática de la presente investigación se han expuesto las siguientes interrogantes de indagación:

- ¿Cuáles son los factores internos y externos limitantes de asociatividad en productores de uva del distrito de San Benito?
- ¿Cuáles son los factores internos y externos limitantes de la agricultura en productores de uva con perspectiva de exportación en el distrito de San Benito?
- ¿Cómo promover la asociatividad entre productores de uva del distrito San Benito con fines de exportación?

1.2. Trabajos previos

Caiza (2016) en su tesis:

Factores que limitan la asociatividad del Programa Hilando el Desarrollo en la Economía Social y Solidaria, para la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica de Ambato. Ambato- Ecuador.

El propósito de la investigación fue analizar los factores limitantes de asociatividad en el Programa “Hilando el Desarrollo” de la Economía Social y Solidaria. El enfoque utilizado en la investigación fue cuantitativo ya que el diseño de investigación involucra el uso de la estadística para comprobar hipótesis relacionales entre las variables de estudio. En el presente estudio a los participantes del los últimos 3 años en la provincia de Tungurahua del Programa Hilando el Desarrollo. Concluyo que los artesanos no cuentan con un asesoramiento continuo en el Programa Hilando el Desarrollo por lo tanto tienen un escaso conocimiento de lo que comprende asociarse. Así también menciona que en el control existe la baja comunicación lo que no es adecuado para actualizaciones de datos de los participantes no les permite socializarse.

Navas (2014) en su tesis:

La asociatividad y el desarrollo económico de los productores de mora de Castilla, para conseguir el Grado Académico de Magíster en Gestión de Empresas Agrícolas y Manejo de Postcosecha, en la Universidad Técnica de Ambato. Ambato – Ecuador.

El objetivo de la investigación fue determinar la influencia de asociatividad en el desarrollo económico de los productores de mora de Castilla. La modalidad que se espera desarrollar y aplicar en la presente investigación, será un diseño No Experimental, de carácter transversal, exploratorio, descriptivo, correlacional. Para

esta investigación trabajó con todos los 35 miembros de la asociación de productores de Mora de Castilla. Concluyó que en la asociación la estructura organizativa de los productores no existe organización e integración de las actividades productivas, lo cual impide que se potencialice cada uno de los recursos, limitando esto el acceso a nuevos mercados. No existe integración y coordinación administrativa en la asociación para impulsar la asociatividad en los productores de mora de Castilla.

Solorio (2015) en su tesis:

Modelo de comercialización del aguacate orgánico en la región de Uruapan; Michoacán de Ocampo, para obtener la maestría de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas en el Instituto Politécnico Nacional. México, Distrito Federal.

La presente investigación aporta un modelo de comercialización del aguacate orgánico del municipio de Uruapan Michoacán, con el cual se muestra a los pequeños productores de la región que el elemento fundamental para poder diferenciar su producto en el mercado es la obtención de un certificado verde que garantice la calidad e inocuidad de éste. Se encontró que la comercialización de los productos orgánicos es una alternativa de negocio para los pequeños productores del municipio de Uruapan Michoacán, ya que ofrece la oportunidad de incursionar en un mercado que hoy en día se encuentra en expansión. Asimismo, les abre la posibilidad de tener una mayor participación en el margen de comercialización del aguacate al vender su producto orgánico, de reducir del número de intermediarios que intervienen en el proceso económico, así como de dar un valor más alto a su producto y por ende, obtener mayores ganancias.

Vargas y Ticlla (2015) en su tesis:

Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresas de confecciones de San Juan de Lurigancho, para conseguir el grado de Magíster en Gerencia Social en la Pontificia Universidad Católica del Perú Escuela de Posgrado. Lima – Perú.

El estudio proyecta aportar para la solución de los problemas que se dan en el sector confecciones de asociatividad. La metodología que se aplicó en el estudio es cualitativa. Concluyó que las microempresarias piensan que para el éxito es el primordial requisito para de la asociatividad en un consorcio o red empresarial es que sus integrantes tengan valores, colectivizar sin dificultades y tener metas compartidas. La desconfianza es un factor negativo para lograr el éxito empresarial de los procesos asociativos. La desconfianza entre los participantes genera obstáculos para lograr actividades productivas y comerciales generando desventajas en la asociatividad.

Castañeda y Mandujano (2015) en su tesis:

Estrategias funcionales que permitan desarrollar el potencial exportador de la cooperativa Ceprovasc para la comercialización de palta orgánica hass y fuerte en Barcelona, España – La Libertad, 2015, para obtener el título de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Privada del Norte. Trujillo – La Libertad.

En la investigación se plantea como objetivo general determinar las estrategias funcionales que permitan desarrollar el potencial exportador de la cooperativa CEPROVASC para la comercialización de palta orgánica Hass y Fuerte en Barcelona, España. La investigación es de tipo transaccional o transversal: Correlacional - causal. La población es la cooperativa CEPROVASC, muestra el

presidente de la cooperativa, donde se utilizó la técnica de análisis de documentos y cuestionario. Concluyó que es una gran oportunidad exportar a España. A pesar de ser un mercado consolidado para las exportaciones de palta peruana y Holanda ser nuestro principal comprador; Perú es el principal proveedor de palta a este país en los últimos 5 años.

Vásquez y Zapata (2015) en su tesis:

Estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe – Olmos, para obtener el título de Economista en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo – Lambayeque.

La presente investigación tiene como objetivo Identificar los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe - Olmos. La investigación fue de tipo descriptivo - exploratorio de corte transversal, tuvo como población de estudio a los productores del valle Motupe - Olmos, siendo éstos un total de 1,769 productores de acuerdo a un estudio realizado de PROSAAMER. El manejo de agro exportación de los productores de mango están en desarrollo, porque existe un 21.6% de productores de mango que tienen poco conocimiento sobre el mercado externo. Asimismo se encontró que solo el 17.6% de los productores de mango exportan su producto entre el 51% hasta el 75% de su producción.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Asociatividad.

1.3.1.1. Definición de asociatividad.

Colmenares y Delgado (2003) la Asociatividad es considerada una estrategia colectiva y como un requisito para el subsistir de las empresas, así las ventajas competitivas es tener la posibilidad de desarrollarla a través de la cooperación.

La asociatividad es junto a la gestión, la estructura comercial, la calidad y financiamiento una parte de la competitividad, y todos son importantes para conseguir la inserción competitiva de pequeños productores agropecuarios a los mercados e promover el progreso económico y social de corporaciones rurales que logra facilitar tecnologías, conocimientos, instalaciones, etc. (Amezaga et al, 2013)

La definición está relacionada a una de las variables de investigación, ya que el propósito es el desarrollo de una asociatividad para que estos pequeños productores tengan mejores posibilidades y ventajas competitivas. El desarrollo de una asociatividad es considerada una estrategia para tener un mejor desarrollo donde la ventaja es la participación colectiva y no individualmente, con la finalidad de ser más potencial y participar en el mercado.

1.3.1.2. Distinciones de asociatividad.

Como lo menciona Arango y Martínez (2007) existen seis distinciones o características que se debe entender por Asociatividad:

Es una estrategia colectiva; la asociatividad no puede desempeñarse de forma privativa e individualmente, esta tiene como principal objetivo, hacer que trabajen dos pequeñas o medianas empresas, personas o productores, las cuales ejecutan un esfuerzo fusionado.

Tiene carácter Voluntario; a través de esto se logra la labor de los colaboradores que sea voluntaria, donde no se exige la participación en particular por ninguna empresa, el período es temporal, estos eligen el tiempo en el que deciden retirarse, pero es por un riguroso proceso.

El tipo de clientes en el cual opera no es inconveniente, a ninguna empresa; la asociación se trabaja desarrollando una destreza voluntaria y colectiva, es por ello que no impide la participación a ninguna empresa, por el tipo de clientes al cual se desarrolla, está dentro de cualquier actividad económica da libertad para desarrollarse.

Permite solucionar dificultades en conjunto conservando la Autonomía Gerencial de las empresas colaboradoras; la manera de utilizar los beneficios o recursos conseguidos a partir de la asociación ante los demás colaboradores es por la unión conjunta. El nivel alto de independencia gerencial es uno de los principales estímulos al progreso de la asociatividad y la información que creyeren confidencial los colaboradores no están obligados a compartirla.

Pueden acoger distintas características jurídicas y organizacionales; las empresas colaboradoras también constituyen la producción de una red horizontal, donde todos ellos procesan para un mismo mercado los mismos productos. En el contexto predominan cada empresa colaboradora y la autonomía jurídica ante sus clientes es garante por las condiciones de calidad y de entrega de sus productos.

Las distinciones de asociatividad que presenta el autor se puede interpretar como beneficios o ventajas de pertenecer a una asociatividad, dentro de las principales es que es una estrategia colectiva, en donde se puede desarrollar como ventaja competitiva la solución de problemas en conjunto con todos los

participantes. Cada participante es libre de elegir de pertenecer a una asociatividad, de acoger distintas características jurídicas y organizacionales.

En la investigación desarrollar una asociatividad sabiendo los beneficios se puede decir que es favorable para los agricultores, en donde la producción de uva sería mayor trabajando en conjunto, logrando ser participe en el mercado nacional e internacional.

1.3.1.3. Tipos de asociatividad.

Rubio (2011) “el tipo de asociación puede generarse de diferentes formas, dependiendo del objetivo. Cada tipo de asociatividad implica diversas formas de participación de los actores y genera responsabilidades”.

Según Vegas (2008, citado por Rubio, 2011) existen 6 tipos de asociatividad y son las siguientes:

Primero, Redes de Cooperación: empresas en conjunto que colaboran información, conglomeran ofertas o procesos, sin retirarse de funcionar de carácter independiente. Conservan vínculos cooperativos distintos para ejecutar coordinadas labores conjuntas. Segundo, Articulación Comercial: sostenida por la relación entre la demanda de empresas y ofertantes donde puede ser mediada por un agente.

Tercero, Alianza en Cadenas Productivas: pactos entre representantes cubierta por varias etapas y procedimientos, transformación del producto, distribuir y comercializar un determinado producto o en algunos casos una línea de productos (servicios o bienes). Involucra la repartición de labor de cada empleado o conjunto de empleados donde elabora fases distintas en el proceso. Cuarto, Alianza en Clústeres: Igual a las cadenas de valor, pero en este tipo los actores pertenecen a una concentración geográfica y relacionadas a una actividad específica productiva. Percibe también a instituciones de suministro de servicio empresarial de soporte.

Quinto, Joint Venture: la forma de una sociedad nueva establecida por dos o más empresas que se desempeñen en autonomía jurídica pero sujeta una actividad empresarial que desarrolle estrategias competitivas. La colaboración en esta forma implica la contribución de personal, capacidad productiva o servicios., tecnología, fondos, bienes industriales.

Sexto, Consorcios: tipo que por integridad del cual se asocian dos o más personas para ser partícipe de forma directa y activa en un negocio determinado o empresa donde la intención es lograr un rendimiento económico. Pueden establecerse los consorcios legalmente sin la pérdida de su personería jurídica de las empresas con una gerencia común.

En la investigación el desarrollo de cluster en cuanto al producto uva se desarrolla en el Perú, por lo tanto desarrollar este tipo de asociatividad se puede recomendar en caso de que los agricultores del distrito de San Benito decidan asociarse y trabajar colectivamente.

1.3.1.4. Factores que limitan la asociatividad

Los factores limitantes se han considerado a Sáenz, al Centro de Exportación e Importación Nicaragua y Rosales; quienes coinciden en algunos factores que impiden la asociación entre empresas. Sáenz considera a 8 factores limitantes de asociatividad, el CEI considera 4 factores y Rosales considera 7 factores limitante, pero algunos factores están incluidos en un mismo factor, por lo tanto para el desarrollo de la investigación se consideró a las tres teorías.

Según Sáenz (2006) es un proceso complejo la asociatividad ya que abarca varios indicadores que deciden en el éxito o el fracaso de esta. Con el compromiso se pretende la convicción e identificación para el desarrollo de la asociatividad. Sin embargo, no está absuelta a las siguientes limitaciones:

Primero, la inexistencia de una cultura de cooperación. Segundo, no existen reglas de la asociatividad. Tercero, bajo conocimiento y

bajo nivel de educación. Cuarto, inexistencia de entorno institucional. Quinto, la falta de interés de lograr los objetivos de la asociación. Sexto, la desconfianza y falta de comunicación. Séptimo, no involucran el tiempo necesario las personas. Octavo, el bajo nivel de capital para la inversión en la asociatividad.

CEI (2010) define a la asociatividad como elemento de colaboración entre empresas pyme, en el cual cada compañía participante, conservando su autonomía gerencial y jurídica, concluye libremente formar parte de una voluntad fusionado con los otros colaboradores para la indagación de un propósito común. Pero sin embargo el Centro de exportaciones e importaciones existen factores limitantes que son los siguientes:

Primero, la variedad del sector y falta de cultura de cooperación entre empresas. Combatir las amenazas y hacer frente en el mercado en forma agrupada no se observa en la totalidad de las pyme. Segundo, la contemplación a la relación de beneficio/costo involucra una gran voluntad. La construcción entre los empresarios de la confianza es uno de los elementos claves, a la vez, la herramienta indispensable es una rigurosa evaluación para seguir de cerca los resultados de las empresas en cuanto a su relación. Tercero, el grado de liderazgo y legitimidad en la representación. Optar por un líder o representante que fundamente metas y objetivos que debe seguir la asociación.

Cuarto, el entorno institucional no existe para que de soporte y estimule el desarrollo de la asociatividad o cooperación: La representación de una red institucional pesada en los países se les hace difícil a los agentes económicos y sociales la interacción, el desarrollo de mecanismos de cooperación configura barreras que desestimulan. A ello habría que adicionar que las propias organizaciones fundadas para promover la relación entre las empresas para lograr un “tratamiento especial” han puesto énfasis en un ente público en vez de sacar enorme beneficio, en el campo

económico, de una conjunta acción.

Según Rosales (1997) el mecanismo de cooperación que consiente generar competitividad es la asociatividad, no obstante, su posibilidad está limitada por los factores siguientes:

Primero, no existe un soporte como una institución pública o privada que promueva de cooperación. Segundo, la falta de conocimiento del éxito de otras asociaciones ya existentes. Tercero, el bajo conocimiento del término asociatividad y sus prácticas, como el uso de estrategias colectivas e individuales y sus ventajas. Cuarto, la inexistencia de técnicos preparados y desarrollados en aspectos jurídicos, impositivos, previsionales y de liderazgo que les ayude a lograr los objetivos propuestos por el grupo, de la manera más eficiente.

Quinto, el trabajo individualistas, el predominio de conductas y visiones sectoriales, impide la predisposición y la cultura orientada a una cooperación y el desarrollo de intereses comunes. Sexto, la desconfianza entre los miembros y el temor de no cumplir los acuerdos. Séptimo, la inexistencia de una cultura de cooperación entre los integrantes.

1.3.2. Agricultura exportadora.

1.3.2.1. Agricultura moderna o exportadora.

Gómez (2007) se entiende por agricultura comercial al desarrollo de un sistema productivo que forma parte de un agronegocio competitivo. La capacidad del sistema productivo es de responder a las exigencias de los compradores, tanto en el mercado propio y en el internacional. Donde emplea innovaciones comerciales y productivas con el objetivo de mejorar la eficacia en sus procesos.

La agricultura comercial actual se identifica por el progreso continuo de la competitividad. Se comprende que la competitividad es la capacidad de producir servicios y bienes que reconocen lo que demanda el mercados, bajo condiciones de mercado justo y libre y perfeccionando los horizontes de ingreso de la población. (Banco Mundial, 2007)

El desarrollo de una agricultura exportador según las definiciones es el logro de un sistema productivo desarrollando la competitividad. La investigación está centrada en identificar la capacidad de los pequeños agricultores para exportar, pero el potencial individual no es factible, es por ello que el potencial para exportar es la participación colectiva de estos pequeños agricultores.

1.3.2.2. Definición de comercialización.

Según Mankiw (2008) denomina comercialización al control de los servicios y bienes y la planificación para beneficiar el progreso apropiado del producto y certificar que la solicitud del producto se encuentre en el momento, en el lugar, al precio y en la cantidad requeridos, avalando así unas ventas eficaces.

La comercialización fue el inicio para el desarrollo de una mejor economía, donde la organización y la inspección de servicios y bienes contribuye a la mejora de un producto, logrando una comercialización al precio, la cantidad y el momento adecuado, dando como garantía una mayor rentabilidad.

1.3.2.3. Las capacidades de internacionalización.

Gómez y Valenzuela (2000) afirman que la definición de “capacidad de internacionalización” surge del concepto de competitividad. La competitividad empresarial es definida como “la actitud para vender aquello que es producido”

Según Gómez y Valenzuela (2000) la capacidad de internacionalización está denominada como capacidad exportadora. La denominación de capacidad exportadora está basada en factores internos y externos que explican la capacidad de cada denominación, estos son los siguientes:

Primero: Habilidades en el mercado de expansión; forma parte de un fragmento clave del sistema de internacionalización. Esta designación sólo manifiesta el inicio de la decisión de acción exportadora, la cual está compuesta por los siguientes factores: variedad de canales de distribución, presencia de recursos ociosos, calidad de bienes, servicios, amplitud de línea de productos calidad tecnológica, nivel de costos de producción, variaciones estacionales.

Segundo: Competencias de la empresa; donde contiene las capacidades más explicativas como conocimiento del mercado, tecnología, etc. Esta designación es más definible ya que considera el efecto del resultado final de la internacionalización. Los factores que componen esta denominación son: tecnología, conocimiento de exportación, calidad, conocimiento de mercado, planificación, control de gestión, comunicación.

Tercero: Stock de recursos; se desenvuelve un constructor de patrimonios y eficiente capacidad para exponer el nivel de internacionalización. Esta denominación está compuesta por los siguientes factores: capacidad de producción, juicio de marketing, contratación personal, soporte de servicio, asignar y ejecutar responsabilidades.

Cuarto: Stock de capacidades; se halla una alta dependencia con el nivel de progreso internacional. El aprendizaje o actividad es más significativo que los recursos. Se localizan los siguientes factores: infraestructuras, venta directa a distribuidores, existencia de subsidiarias, proveedores internacionales, joint ventures (alianza estratégica o alianza comercial o consorcio), licencias. (Quinto) Capacidad de marketing; es la variable que más corresponde claramente con el triunfo de la capacidad exportadora, los cuales son: relaciones con los establecimientos de distribución, capacidad de adaptación del producto, precio competitivo.

Reyes (2014) afirma que la proyección de una empresa a exportar debe tener en claro las razones por las que le interesada en salir a los mercados internacionales. Asimismo, menciona que para conocer si una empresa y el empresario están listos para entrar en los mercados internacionales se deben tener claras las razones para su internacionalización. Para ello, el análisis de potencial exportador son los siguientes:

Primero, analizar el producto o servicio: Se estudiara el tipo de producto, posicionamiento en el mercado nacional, características, posibilidades en el exterior, atributos, etc. Segundo, capacidad administrativa: Las herramientas y conocimiento del personal necesarios para practicar todos los procesos antes de exportar. Tercero, disponibilidad de producción: Para obtener la demanda del exportador se debe tener los volúmenes de producción adecuados para cumplir. Cuarto, disponibilidad de recursos: Se debe contar con la tecnología necesaria para la producción y desarrollo de los bienes a exportar. Quinto: capacidad financiera: Para solventar una exportación debe tener posibilidades de capital o recursos propios.

La capacidad de internacionalización ambas teorías de los autores coincide en medir la capacidad de exportación como: canales de distribución, infraestructura, demanda, capacidad de producción, precios, sistemas de riego, conocimientos sobre exportación, etc.

1.3.2.4. Requisitos Básicos para Exportar.

Perú, Ministerio de Agricultura y Riego (2015) menciona cuatro requisitos para exportar que son: tener capacidad de competir en el mercado exterior; contar con precio, calidad y valor agregado; acceso a información oportuna; y planificación para la exportación. Estos requisitos básicos se indican explicando cada uno de ellos y son los siguientes:

Primero, Capacidad en los mercados internacionales para competir: para lograr esta exigencia, el exportador debe disponer de los recursos adecuados. Lo principal es que incorpore moderna tecnología en el proceso productivo, en la obtención de información, en la gestión y en la forma de promoverse.

Segundo, contar con precio, la calidad y valor agregado de un producto competitivo: es puntual, para tener triunfo en la exportación, debe cumplirse con las exigencias de los mercados, contar con un elemento o componente que lo diferencien de los demás, uno de los elementos que aporta más en propiedades, rendimiento y utilidades.

Tercer, acceso a información oportuna y suficiente: tener un sistema de información permanente y abierta que facilite conocer las tendencias de los demandantes, los procesos de distribución, regulaciones, procedimientos, tanto a nivel local como en el extranjero (cambios en los regímenes arancelarios y tributarios), etc.

Cuarto, planificación apropiada de la exportación: es preciso diseñar un plan de mercadeo internacional, el cual implantará metas y objetivos de exportación, indicando las acciones y estrategias que deberán desarrollarse para entrar y/o consolidar el mercado escogido. El plan deberá tener la información sobre los productos que brinda la empresa y el mercado propósito al que se intenta integrarse.

Los requisitos básicos para exportar mencionados anteriormente son importantes saber lo necesario para poder lograr el éxito en la exportación. Por lo tanto en la investigación se estudia a los agricultores donde estos por su bajo conocimiento es importante informarles estos requisitos si ellos deciden la exportación de la uva.

1.4. Problema de Investigación

¿Cuáles son los factores limitantes de la asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito, Contumazá 2017?

1.5. Justificación del estudio

La justificación de la investigación está basada bajo los criterios de Hernández, Fernández y Baptista (2014) que indican:

Conveniencia. Esta investigación, debido a su principal objetivo determinar los factores limitantes de asociatividad para agricultura exportadora en productores de uva, que hacen que estos pequeños grupos de agricultores no desarrolle la cooperación para lograr una mejor comercialización competitiva y lograr exportar. Tener el conocimiento de estos factores facilitara en la proposición estratégica para desarrollar una asociatividad.

Relevancia social. La sociedad y el estado como ente promotor de emprendimiento son los principales beneficiarios de la presente investigación, la sociedad porque facilitará a estos pequeños agricultores de la existencia de una asociatividad, como desarrollarla y los beneficios que tendrán al formar una asociatividad. El estado, porque la formación de una asociatividad en este grupo de agricultores tendrá como plan lograr la exportación, lo que contribuirá al desarrollo social y económico del país mejorando la calidad de vida de los agricultores.

Implicancias prácticas. La investigación ayudará a resolver el problema de estos pequeños agricultores, ya que no se atreven a asociarse debido a las complicaciones que pueden surgir en el transcurso como pérdida de inversión, la comunicación, plagas, clima, etc. La falta de conocimiento también es un impedimento a que estos se junten y desarrollar una agricultura exportadora a través de una asociatividad.

1.6. Hipótesis

Los factores limitantes de asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito San Benito, Contumazá 2017 son: La ausencia de un entorno institucional público o privado, la falta de interés de asociarse, bajo nivel de educación de productores, bajo nivel de cultura de cooperación y la desconfianza.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General.

Determinar los factores limitantes de la asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito, Contumazá 2017.

1.7.2. Objetivos Específicos.

O1: Identificar los factores limitantes de la asociatividad en productores de uva del distrito de San Benito.

O2: Analizar la situación de la agricultura en productores de uva con perspectiva de exportación.

O3: Realizar un análisis comparativo de la producción de San Benito con el referente de Ica para visualizar el potencial exportador de su agricultura.

O4: Proponer un plan para promover la asociatividad entre productores de uva del distrito San Benito con fines de exportación.

II. Método

II. Método

2.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental de corte transversal, ya que se realizará sin manipular las variables en un momento dado. El tipo de estudio es descriptivo debido a que se indagará a las variables en la población de la investigación.

Hernández et al (2014) definen que un estudio no experimental se estudia situaciones ya existentes, no inducidas de forma intencional por quien la realiza el estudio. Las variables no es posible manipularlas en la investigación no experimental, no hay directo control sobre las variables ni se puede en ellas intervenir, porque al igual que sus efectos ya sucedieron. (p. 152)

Hernández et al (2014) sostiene que los diseños de investigación transversal su propósito es analizar su incidencia e interrelación y describir las variables en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede. Las investigaciones descriptivas en los diseños transversales tienen como propósito investigar la incidencia de las modalidades o niveles en una población de una o más variables. El modo radica en ubicar en diversas o una variable a un conjunto de personas u otros seres vivos, contextos, objetos, comunidades, situaciones, fenómenos, etc., y proporcionar su descripción. Por tanto, estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, éstas son también descriptivas.

2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1. Variables

Variable 1: Asociatividad

Variable 2: Agricultura exportadora

Leyenda del diseño

M= Muestra

O_x= Observación de la variable

M \longrightarrow O_x

Tabla 2.1

Operacionalización de variable de Asociatividad

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Escala de Medición
Asociatividad	Es una estrategia de integración que crea una ventaja competitiva a los agricultores que logra facilitar tecnologías, conocimientos, instalaciones, etc. para el mejor desarrollo de una producción eficiente. (Amézaga et al. 2013)	Los factores limitantes de asociatividad son aquellos que impiden que estos productores se asocien para una producción más eficientes. Estos fueron medidos a través de un instrumento, que es la encuesta a los productores del lugar de estudio.	Nivel de educación Nivel de conocimiento de asociatividad Nivel de confianza entre productores Nivel de comunicación de los productores Nivel de interés para asociarse Nivel de cultura de cooperación Nivel de disponibilidad de capital físico	Ordinal
			Existencia de institución pública o privada de asociatividad	Nominal

Nota: Teoría basada en Sáenz (2006), CEI (2010), Rosales (1997)

Tabla 2.2

Operacionalización de variable de Agricultura Exportadora

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Escala de Medición
Agricultura exportadora	Se entiende por agricultura comercial actual al proceso productivo que forma parte de un agronegocio competitivo, Respondiendo las exigencias de los compradores, tanto en el mercado propio y en el internacional. Gómez (2007)	El desarrollo de una agricultura exportadora tiene que ser medida por su capacidad en producción, planeación, proveedores, etc. Por lo tanto esta variable fue medida mediante la encuesta y análisis documental.	Nivel de conocimiento de exportación	Ordinal
			Nivel de conocimiento de mercado	
			Variaciones estacionales	Nominal
			Existencia de sistema de riego	
			Existencia de promoción	
			Costos de producción	
			Capacidad de producción	
			Mano de obra asalariada	
			Existencia de compradores	
			Precios	
			Canales de distribución	
			Calidad de Infraestructura	

Nota: Teoría basada en Gómez y Valenzuela (2000), Reyes (2014)

2.3. Población y Muestra

2.3.1. Población.

En la investigación la población estuvo compuesta por los productores de uva del distrito San Benito en el año 2017, el cual es uno de los ocho distritos que conforman la provincia de Contumazá, departamento Cajamarca. En el distrito según el presidente de la Comisión de Regantes del distrito San Benito, existen 720 agricultores empadronados a nivel de distrito, de los cuales 480 cultivan panllevar (maíz, frijol, lenteja, arroz, yucas, etc.) y 240 cultivan uva donde: en el centro poblado Santa Ana donde se encuentra la mayor parte que son 98 agricultores; en el centro poblado Jagüey se encuentran 58 agricultores; en el caserío La Huaca hay 35 agricultores, en el caserío La Portada hay 33 agricultores y en el mismo distrito hay 16 agricultores de uva.

2.3.2. Muestra.

Al contar con la mayor parte de población en el centro poblado Santa Ana de agricultores, se tomó como muestra a los 98 agricultores de este lugar.

2.3.3. Muestreo.

Debido a que la mayor parte de agricultores de uva, la accesibilidad del centro poblado de Santa Ana y proximidad de los sujetos de investigación, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia.

2.3.4. Unidad de análisis.

Productores de uva del distrito San Benito.

2.3.5. Criterios de selección.

Criterios de inclusión.

Se incluyó a los agricultores productores de uva del centro poblado Santa Ana, por ser la mayoría de productores del producto.

Criterios de exclusión.

Se excluyó a los productores de uva del centro poblado Jagüey y los caseríos de La Huaca, La Portada y San Benito, por dificultad de acceso a la información y la poca producción del producto.

2.3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

2.3.6.1. Técnicas de recolección de datos.

Para la investigación la técnica que se utilizó en la recolección de datos es la encuesta, la cual consiste en medir las variables mediante la aplicación de un cuestionario. Así también se utilizó la técnica de revisión documentaria a través de una guía de análisis documental.

2.3.6.2. Instrumento.

El cuestionario estaba compuesto en total por 25 preguntas e ítems, en la que se encuentran ítems con escalas de 5, preguntas de opción múltiple y preguntas abiertas. Para la medición de la primera variable que es Asociatividad estaba compuesta por 8 preguntas e ítems. La medición de la variable agricultura exportadora la componían 15 preguntas e ítems donde a cada indicador le pertenece una pregunta.

La guía de análisis documental estaba compuesta por 5 ítems, documento proporcionado por el MINAGRI perteneciente al año 2015, de cual se seleccionó tres departamentos para hacer un comparativo con la muestra del estudio. Este análisis es perteneciente a la variable de agricultura exportadora, haciendo uso de los indicadores: capacidad de producción, estaciones de cosecha, precio, etc.

2.3.6.3. Validez y confiabilidad.

La validación del instrumento fue por juicio de expertos, donde se consideró el juicio de especialistas y metodólogos.

2.4. Métodos de análisis de datos

Se utilizó el programa Excel para la recolección de datos, procesarlas y mejorar la visualización de estadísticos descriptivos mediante medidas de tendencia y de tablas y gráficos, para el análisis de cada variable de acuerdo a los objetivos planteados.

2.5. Aspectos éticos

La investigación está planteada bajo datos veraces y confiables ya que se realizó con transparencia, dentro del marco de principios, las normas y los valores morales, y del uso de medios lícitos o permitidos.

III. Resultados

III.Resultados

3.1. Objetivo 1: Identificar los factores limitantes de la asociatividad en productores de uva del distrito de San Benito.

Tabla 3.1.

Factores limitantes de asociatividad en el distrito de San Benito

Factores	Muy bajo	%	Bajo	%	Regular	%	Alto	%	Muy Alto	%	Total
Nivel de educación	40	41%	52	53%	0	0%	5	5%	1	1%	98
Nivel de conocimiento de asociatividad	0	0%	22	22%	52	53%	24	24%	0	0%	98
Nivel de confianza entre productores	0	0%	51	52%	41	42%	6	6%	0	0%	98
Nivel de comunicación de los productores	3	3%	31	32%	45	46%	17	17%	2	2%	98
Nivel de interés para asociarse	8	8%	37	38%	32	33%	17	17%	4	4%	98
Nivel de cultura de cooperación	9	9%	45	46%	43	44%	1	1%	0	0%	98
Nivel de disponibilidad de capital físico	0	0%	34	35%	54	55%	10	10%	0	0%	98
Existencia de institución pública o privada de asociatividad	98	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	98

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

Los factores limitantes son considerados aquellos que se encuentran en un nivel bajo, en la investigación los factores son: el bajo nivel de educación, el bajo nivel de confianza entre los agricultores, el bajo nivel de cultura de cooperación, el bajo interés en asociarse y la inexistencia de una institución pública o privada que estimule ala asociatividad.

3.2. Objetivo 2: Analizar la situación de la agricultura exportadora en productores de uva con perspectiva de exportación.

Tabla 3.2.

Nivel de conocimiento de exportación y de mercado de los agricultores del distrito de San Benito

	Nivel de conocimiento de exportación		Nivel de conocimiento de mercado	
	N° de agricultores	%	N° de agricultores	%
Muy bajo	0	0%	0	0%
Bajo	26	27%	27	28%
Regular	58	59%	56	57%
Alto	14	14%	15	15%
Muy Alto	0	0%	0	0%
Total	98	100%	98	100%

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

El nivel de conocimiento de los agricultores con respecto a la exportación se encuentra regular con un 59% y sobre mercado también es regular con un 57%.

Tabla 3.3.

Variaciones estacionales de cosecha de uva en el distrito de San Benito

Variaciones estacionales	N° de agricultores			
	Campaña A	%	Campaña B	%
Diciembre 22 - Marzo 21:Verano	0	0%	98	100%
Marzo 22 - Junio 2: Otoño	0	0%	0	0%
Junio 22 - Septiembre 22:Invierno	98	100%	0	0%
Septiembre 23 - Diciembre 21: Primavera	0	0%	0	0%
Total	98	100%	98	100%

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

Todos los agricultores tienen dos cosechas al año, en la campaña A la estación de cosecha es en invierno con el 100% y la campaña B cosecha en la estación de verano con el 100%. La cosecha de mayor volumen se realiza en la campaña A, según los agricultores, debido a la mayor cosecha en la campaña A la planta se debilita y para la campaña B su producción es menor.

Tabla 3.4.

Sistema de riego utilizado en el cultivo de uva en el distrito de San Benito

Existencia de sistema de riego	N° de agricultores	%
Riego de lluvia	0	0%
Riego por gravedad	95	97%
Riego por goteo	3	3%
Riego por aspersión	0	0%
Total	98	100%

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

El sistema de riego que utiliza el 96% de los agricultores es el riego por gravedad y el 3% utiliza el riego por aspersión.

Tabla 3.5.

Existencia de promoción para la venta de uva en el distrito de San Benito

Existencia de promoción	N° de agricultores	%
SI	0	0%
NO	98	100%
Total	98	100%

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

Para la venta de uva en el distrito de San Benito no utilizan promociones, ellos ya son conocidos por los compradores en cuando a la calidad de la producción de uva.

Tabla 3.6.

Plantación de uva y área de lote en el distrito de San Benito

	Plantación de uva	Área de lote(m ²)
Mínimo	1,000	2,500
Promedio	3,201	7,031
Máximo	6,000	10,000

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

El área de cada lote en el distrito de San Benito en promedio mide 7,031 m², teniendo como promedio en 3,201 plantas de uva sembradas. Así también la medida mínima del área en el distrito es de 2,500 m², teniendo en promedio 1,000 plantas de uva. El máximo de un área de cultivo es de 10,000 m², con un promedio máximo de 6,000 plantas de uva.

Tabla 3.7.

Costos de producción en la cultivación de uva en el distrito de San Benito

Costos de producción	Campaña A	Campaña B
Mínimo	S/ 2,000	S/ 1,200
Promedio	S/ 5,891	S/ 4,415
Máximo	S/ 12,500	S/ 8,900

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

La cultivación de uva se realiza en un promedio de 6 meses por lo tanto al año realizan dos campañas. Como se observa en la tabla 3.7 en la campaña A el costo mínimo es de S/ 2,000 soles y el costo máximo es de S/ 12,500 soles, pero su costos en promedio es de S/ 5,891. En la segunda campaña que es la B el costo mínimo es de S/ 1,200 y el costo máximo es de S/ 8,900, pero el costos promedio es de S/ 4,415.

Tabla 3.8.

Capacidad de producción de uva en el distrito de San Benito

Capacidad de producción	Campaña A		Campaña B	
	N° de cajas	kg	N° de cajas	kg
Mínimo	400	2,400	320	1,920
Promedio	1,501	9,006	1,041	6,246
Máximo	3,500	21,000	2,900	17,400

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

La venta en el distrito se hace por cajas, la cual tiene un peso de 6 kg en promedio. En la campaña A la cantidad de su producción en promedio es de 1,501 cajas de uva. En la campaña B la cantidad de su producción en promedio de 1,041 cajas de uva.

Tabla 3.9.

Existencia de mano de obra asalariada para el cultivo de uva en San Benito

Mano de obra asalariada	N° de agricultores	%
SI	98	100%
NO	0	0%
Total	98	100%

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

En el distrito de San Benito existe mano de obra asalariada ya que el 100% de los agricultores afirmaron que hay personas disponibles para trabajar en la cultivación de la uva. El costo promedio que estos cobran por día para trabajar según los trabajadores es S/ 30.00 más su comida.

Tabla 3.10.

Existencia de compradores de uva en el distrito de San Benito

Existencia de compradores	N° de agricultores	%
SI	98	100%
NO	0	0%
Total	98	100%

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

El 100% de los agricultores dijeron que si hay compradores a quienes ellos les venden su producción de uva. La forma de trabajo de venta que predomina es que los materiales necesarios para la cultivación lo trabajan al crédito con el comprador, donde el trato es venderle al final la producción. La mayoría de comerciantes tiene tienda de productos necesarios para la cultivación. Así también otros agricultores trabajaban independientemente, y vendían su cosecha al comerciante que más precio le ofrecía.

Tabla 3.11.

Precios de venta por caja de uva en el distrito de San Benito

Precio	Campaña A	Campaña B
Mínimo	S/ 9.00	S/ 7.50
Promedio	S/ 10.76	S/ 8.96
Máximo	S/ 13.00	S/ 11.50

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

En la campaña A el precio promedio fue de S/ 10.76 cada caja de uva. En la campaña B el precio promedio de S/ 8.96. Como se observa en la campaña A el precio es mal alto que en la campaña B.

Tabla 3.12.

Canales de distribución existentes para la comercialización de la uva en el distrito de San Benito.

Canales de distribución	N° de agricultores	%
Productor – Intermediario para el mercado local.	7	7%
Productor – Intermediario para el mercado nacional.	63	64%
Productor – Intermediario para el mercado internacional o exportación.	28	29%
TOTAL	98	100%

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

En el distrito San Benito el 64% de estos venden al intermediario para el mercado nacional y solo el 29% de estos venden du producción a un intermediario para el mercado internacional o exportación.

Tabla 3.13.

Calidad de infraestructura en el distrito de San Benito.

Infraestructura	Muy Mala	%	Mala	%	Regular	%	Buena	%	Muy Buena	%	Total
Agua	0	0%	0	0%	37	38%	57	58%	4	4%	98
Electricidad	0	0%	1	1%	30	31%	63	64%	4	4%	98
Almacenes	24	24%	41	42%	31	32%	2	2%	0	0%	98
Carreteras	5	5%	47	48%	41	42%	5	5%	0	0%	98

Nota: Encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

El agua, el 58% de los agricultores opina que su calidad es buena. La luz, el 64% de ellos opina que su calidad es buena. Los almacenes el 42% opinan que la calidad es mala ya que no hay. Las carreteras el 48% opina que su calidad es mala después del invierno se deteriora y ahora está en muy malas condiciones.

3.3. Objetivo 3: Realizar un análisis comparativo de la producción de San Benito con el referente de Ica para visualizar el potencial exportador de su agricultura.

Tabla 3.14.

Producción, superficie, rendimiento y precio del distrito de San Benito en comparación con Ica, La Libertad y Cajamarca.

Comparativo	Ica		La Libertad		Cajamarca		San Benito (muestra)
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2016
Año							
Producción (Tn)	229,997	224,666	46,898	49,356	2,208	1,590	1,497
Superficie (Has)	10,454	11,150	2,478	2,522	206	141	69
Rendimiento (Tn/Has)	22.00	20.15	18.93	19.57	10.72	11.28	21.73
Precio Productor (S/Tn)	S/. 2,327	S/. 2,565	S/. 1,634	S/. 1,625	S/. 1,064	S/. 1,077	S/. 1,511

Nota: Los datos proceden de MINAGRI (2016, p 82), MINAGRI (2015, p 151) y de la encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

Los datos obtenidos en las regiones de Ica, La Libertad y Cajamarca, la producción en toneladas, la superficie en hectáreas y el precio productor en soles por toneladas. Por lo tanto los datos obtenidos del distrito de San Benito se tuvieron que adaptar su producción en toneladas, donde su producción de cajas se convirtió a kilogramos donde una caja es igual a 6 kg, posteriormente se obtuvo el total de toneladas al año. Así también la superficie se adaptó a hectáreas, en cuanto a precio por tonelada, en la encuesta se obtuvo un precio por caja, por lo que se procedió a convertir el precio promedio por tonelada.

En la tabla se observa que la producción y superficie de las regiones en comparación al distrito de San Benito (muestra) son muy variantes, pero en cuanto a rendimiento de toneladas por hectárea es mayor al de la región Ica, La Libertad y Cajamarca. En cuanto al precio por tonelada en la región Ica es mayor que la del distrito de San Benito.

Figura 3.1. Calendario de cosecha de uva en Perú y en el distrito de San Benito.

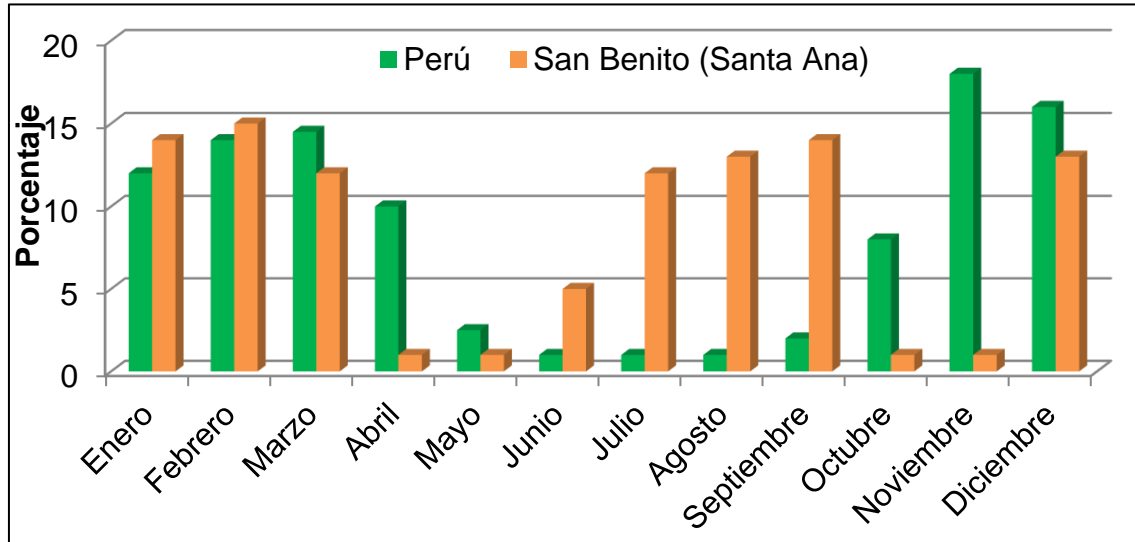


Figura 3.1: Adaptado de calendario de siembras y cosechas del Peru, por el Ministerio de Agricultura y Riego y de la encuesta a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito.

En la figura se observa que los meses de mayor cosecha de uva en el Perú son en enero, febrero, marzo, abril, octubre, noviembre y diciembre. Por otro lado los meses de la primera cosecha en el distrito de San Benito son junio, julio, agosto, setiembre, y por otro lado la segunda cosecha es en los meses de diciembre, enero, febrero, marzo. Según los datos recolectados su primera campaña de cosecha en el distrito de San Benito es mayor productiva, el precio es mejor, esto se puede deber a la escasez de uva en esos meses en el resto del Perú. Pero por otro lado la segunda campaña su producción es menor, el precio es más bajo, pero se puede observar que en esos meses las demás regiones de producción de uva cosechan, por lo tanto al haber más oferta el precio es menor.

3.4. Objetivo General e Hipótesis

Tabla 3.15.

Factores favorables y limitantes para la asociatividad en agricultores de uva del distrito de San Benito

Condiciones favorables para la asociatividad	
- Cosechan dos veces al año.	Campaña A: Junio/Setiembre Campaña B: Diciembre/Marzo
- Productividad igual a Ica.	21.73 Tn/Has
- Exportan de manera indirecta.	29%
Factores limitantes para la asociatividad	
- Nivel de existencia de un entorno institucional pública o privada.	Muy bajo con 100%
- Nivel de educación.	Bajo con 53%
- Nivel de confianza entre los agricultores.	Bajo con 52%
- Nivel de cultura de cooperación.	Bajo con 46%
- Nivel de interés para asociarse.	Bajo con 38%

Nota: Los datos proceden de MINAGRI (2016, p 82), MINAGRI (2015, p 151) y de la encuesta aplicada a los (n= 98) agricultores del distrito de San Benito. Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora.

Se determinaron los factores que limitan la asociatividad en el distrito de San Benito son el bajo nivel de educación, bajo nivel de confianza, el bajo nivel de interés de asociarse, el bajo nivel de cultura de cooperación y la ausencia de un entorno institucional pública o privada, Estos factores limitan la asociatividad en estos agricultores del distrito a pesar de tener potencial exportador donde su productividad es igual a de Ica y La Libertad, por otro lado en el distrito se cosechan dos veces al año debido a que hay agua todo el año. Así también, el 29% de los agricultores venden a un intermediario para el mercado internacional, por lo tanto exportan indirectamente, comprobándose de esta manera la hipótesis.

IV. Discusión

IV. Discusión

En la actualidad el Perú es el quinto exportador de uva, en el que existen asociaciones del cual los participantes son agricultores en su mayoría, quienes individualmente con su producción no podrían atender la demanda de mercado internacional. Por otro lado aún hay pequeños agricultores que aun trabajan individualmente en el país, uno de los lugares es el distrito de San Benito de la provincia de Contumazá, en donde cultivan la uva de manera independiente, no cuentan con asistencia técnica ya sea privada o pública quien los capacite para una mejor cultivación, y además les muestren otras maneras de trabajo como la asociatividad para un mejor beneficio que les daría mejores oportunidades. Por otro lado la producción de uva la mayoría de agricultores vende a un intermediario para el mercado nacional el cual no genera muchos ingresos y beneficios a esta comunidad.

Por lo tanto se llegó a realizar la investigación con el propósito de determinar cuáles son los factores que limitan la asociatividad en los agricultores de uva para desarrollar una agricultura exportadora en el distrito de San Benito. Las limitaciones del estudio que se presentaron fue en la realización de la encuesta, ya que algunos agricultores no querían colaborar debido a que desconfiaban del motivo de la encuesta, pero mostrándose una identificación y explicándose adecuadamente el propósito de la investigación los agricultores estuvieron dispuestos a colaborar respondiendo la encuesta adecuadamente. Por otro lado en el análisis de documentación hubo dificultad en encontrar los datos en el año que se requería, pero se encontró una página asociada a la página del Ministerio de Agricultura y Riego, en donde se halló el documento del anuario estadístico de producción agrícola del año 2015 y 2016.

Los resultados en la tabla 3.1 en la cual se encuentra que 100% de los agricultores afirmaron que no existe una institución pública o privada que soporte o estimule la asociatividad. Así también menciona que el conocimiento de asociatividad es regular, que representa un 53%, es bajo, que representa un 22%. Po otro lado el nivel de comunicación entre los agricultores es regular, que representa 46%, y es bajo, que representa el 32%. El nivel de cultura de

cooperación es bajo, el cual representa el 46%, es regular, expresado en 44%. Por lo tanto un el bajo nivel de cooperación entre los agricultores del distrito es un factor que limita la asociatividad. El nivel de confianza es bajo, que representa el 52%, y un nivel regular, que representa el 42%. Por lo tanto la desconfianza entre los agricultores no contribuye a que formen parte de una asociatividad en los agricultores de uva del distrito para comercializar su producción.

Lo expuesto anteriormente reafirma Caiza (2016) quien concluyo que el bajo asesoramiento limita la asociatividad y el conocimiento bajo es otro limitante. Así también menciona la baja comunicación no permite socializarse. Así también Navas (2014) menciona que la inexistencia de integración y coordinación en los productores no impulsa la asociatividad. Por otro lado Vargas y Ticlla (2015) concluyo que un factor negativo para el éxito de los procesos asociativos empresariales y ese factor es “la desconfianza”. La desconfianza entre los miembros genera complicaciones para realizar actividades comerciales y productivas generando desventajas en la asociatividad.

Finalmente se comprueba que debido a la inexistencia de una institución que estimule la asociatividad conlleva a un nivel de conocimiento regular. Así también el bajo nivel de comunicación impide que los agricultores no se asocien, la desconfianza entre los agricultores complica las actividades productivas en la asociación, la cooperación entre los participantes es un factor que favorece la asociación.

Los resultados obtenidos en la tabla 3.2 a la tabla 3.13 muestran la situación de la agricultura en el distrito, donde muestran que el nivel de conocimiento es regular. Para la cultivación de la uva existe mano de obra, el sistema de riego más utilizado es el de gravedad. La producción se encuentra en un nivel adecuado para exportar, pero la mayoría solo vende a un intermediario para el mercado nacional. La infraestructura en el distrito se encuentra en un nivel bueno el agua, la electricidad y en un nivel bajo se encuentran los almacenes y las carreteras. Lo expuesto se reafirma con Solorio (2015) quien menciona que para la comercialización de un producto la producción se debe dar en un nivel adecuado para atender la demanda, además de contar con una infraestructura

adecuada para una correcta comercialización. Por otro lado Reyes (2014) menciona que el análisis del producto o servicio consiste en el estudio del producto, sus características, la disponibilidad de producción, disponibilidad de recursos necesarios para la producción, las posibilidades de entrar al mercado exterior, etc. En conclusión el análisis de la agricultura del distrito de San Benito con fines de exportación debe contar con el estudio de los factores mencionados por los autores para poder concretar un estudio.

Los resultados en la tabla 3.14 se visualiza el potencial exportador del distrito de San Benito en comparación con otras regiones, donde se observa que el distrito en producción de uva tiene potencial exportador. Esto se corrobora con Castañeda y Mandujano (2015), quien menciona que para la exportación de un producto es favorable de acuerdo a su potencial o rendimiento de producción, pero teniendo una buena productividad. Por lo tanto determinar el potencial exportador de un producto corrobora si este puede satisfacer una demanda del exterior.

La hipótesis plantea es que los factores limitantes de asociatividad son: la ausencia de un entorno institucional público o privado, la falta de interés de asociarse, bajo nivel de educación de productores, bajo nivel de cultura de cooperación y la desconfianza, a pesar de tener factores favorables para exportar como cosechas al año, productividad, exportar indirectamente a través de un intermediario y momentos de cosecha. Esta se muestra en la tabla 3.15 la cual es corroborada con los resultados de la investigación. Así también se corrobora con lo que dice Sáenz (2006), que los factores limitantes dificultan e impiden la asociatividad para desarrollar la agricultura con un enfoque de exportación. Por lo tanto el desarrollo de una asociatividad está impedido por factores limitantes, a pesar de tener factores favorables.

Esta investigación puede servir a otras comunidades, ya que hay muchas comunidades que trabajan individualmente de diferentes productos y les puede servir tener más conocimiento sobre el tema. Así también la variable asociatividad puede ayudar a empresas como estrategia teniendo como ventaja trabajar en asociación para desarrollarse y tener mejores oportunidades.

V. Conclusiones

V. Conclusiones

5.1. En el estudio se identificaron que los factores limitantes de asociatividad en los productores de uva del distrito de San Benito son: el bajo nivel de educación, la desconfianza entre los productores, el desinterés de formar parte de una asociación, el bajo nivel de cultura de cooperación, y la inexistencia de una institución pública o privada de asociatividad. Esto se debe a que no conocen las ventajas que tendrían al desarrollar una asociatividad debido a los escasos de información y asistencia técnica en los agricultores.

5.2. Se analizó la situación de la agricultura en productores de uva con perspectiva de exportación es: los agricultores cuentan con un nivel de conocimiento regular de mercado y exportación, la cultivación de uva se realiza en 6 meses en promedio utilizando mano de obra asalariada, el sistema de riego mayor utilizado es el riego por gravedad el 96% de la muestra. El área de lote en promedio es de 7,031 m² teniendo 3,201 plantas de uva en promedio. El mayor volumen y precio de cosecha es la campaña A, la cual se realiza entre los meses de junio y septiembre. Los canales de distribución que utilizan es la venta a un intermediaria para el mercado nacional, el 64% de los agricultores.

5.3. Se analizó la producción del distrito de San Benito en comparación a la región Ica es baja, pero su rendimiento de producción en tonelada por hectárea se encuentra en el mismo nivel que de Ica, el cual es de 21.73 Tn/Has.

5.4. Encontrándose limitaciones se ha realizado una propuesta para lograr la asociatividad en los agricultores de uva del distrito de San Benito (Parte VII).

5.5. Se determinó que los factores limitantes de asociatividad en los productores de uva es la ausencia de un entorno institucional público o privado que promueva la asociatividad, el bajo nivel de interés de formar parte de una asociación, el bajo nivel de educación y conocimiento en productores de uva, el bajo nivel de cultura de cooperación y el bajo nivel de confianza entre los agricultores. Esto se debe al desconocimiento sobre la asociatividad y la falta de asistencia para promover y desarrollar una asociación.

VI. Recomendaciones

VI. Recomendaciones

6.1. A los agricultores se les recomienda eliminar los factores que limitan el trabajo colectivo entre ellos, donde debe comenzar a existir confianza, comunicación y cooperación entre los agricultores.

6.2. A los agricultores se les recomienda que los tiempos de cosecha deben ser evaluados para que su producción tenga salida y además lograr obtener mejores precios e ingresos en su época de cosecha.

6.3. Al alcalde del distrito se le recomienda promover la asociatividad entre los agricultores, debido a que tienen potencial exportador y con la asociatividad tendrían mejores oportunidades de desarrollar la exportación.

6.4. Al alcalde se le recomienda brindar talleres, capacitaciones a los agricultores para ayudar a un mejor desarrollo en producción de uva y lograr mejores oportunidades a través de la asociatividad.

6.5. A futuros investigadores se recomienda realizar investigaciones correlacionales en el estudio de la variable asociatividad y otras variables como competitividad, emprendimiento, economía social, etc.

VII. Propuesta

VII. Propuesta

7.1. Introducción

En el distrito de San Benito se identificó factores que limitan la asociatividad es el bajo nivel de educación, la desconfianza entre los agricultores, el desinterés de formar parte de una asociación, la falta de una cultura de cooperación y la inexistencia de una entidad pública o privada que promueva la asociatividad y los capacite. Por otro lado se determinó que en el distrito hay potencial exportado ya que el rendimiento de su producción por hectárea es mayor al de la región Ica, pero la cantidad de su producción se encuentra en un nivel bajo en comparación al de la región Ica. Pero la situación en el distrito es que su venta solo la realizan para el mercado nacional la mayoría de los agricultores.

7.2. Objetivo

Lograr la asociatividad entre productores de uva del distrito de San Benito con fines de exportación.

7.3. Estrategias

Para lograr el objetivo se debe considerar las siguientes estrategias:

- Sensibilizar a los agricultores.
- Capacitación técnica a los agricultores.
- Generación de confianza entre los agricultores e intermediarios que exportan.

Por lo tanto el plan para promover la asociatividad entre productores del distrito de San Benito con fines de exportación, se desarrollara con las siguientes estrategias:

a) Etapa de sensibilización los agricultores

Esta etapa inicial es sustancial, en tanto permite hacer llegar a los productores las ventajas de realizar actividades en conjunto siendo participe de una asociación. Durante esta etapa se pondrá especial énfasis en informar a los productores de uva sobre las oportunidades que conllevan siendo participe de una

asociación, además de comunicarle que tienen potencial exportador. Durante esta etapa se recomienda actividades de sensibilización como talleres informativos, visitas hacia experiencias exitosas.

b) Etapa de capacitación técnica a los agricultores

Esta etapa consiste en revocar los limitantes de asociatividad y estandarizar su conocimiento en producción de uva, para mantener y maximizar el rendimiento productivo. La asistencia técnica debe darse mediante talleres donde se les capacite como y que utilizar para una cultivación de uva adecuado como:

Manejo del suelo: Es importante conocer en el distrito los tipos de suelo que se tengan en el predio cada uno de los agricultores, y saber si se está explotando según su capacidad y además conocer sus limitaciones que estos tienen: Mal drenaje, fuerte pendiente, salinidad, etc.

Sistema de riego: El agua en el distrito debe prevenirse la contaminación. El recurso debe tener un uso racional: calculo según las necesidades en la medida posible en el cultivo e instalación de sistemas de riego sean adecuados para la cultivación de uva y no desperdiciar el agua ya que en el distrito el sistema de riego utilizado por la mayoría de los agricultores es el riego por gravedad, por lo tanto sistemas de riego más eficientes fomentar el uso para ahorro del recurso que es cada vez más escaso. Por otro lado prevenir la escasez del recurso se deben hacer pozos de almacén o recurrir a otras medidas para una mayor productividad.

Aspectos medioambientales: En el distrito debe haber gestión de los residuos dándole uso como fertilizantes para una buena productividad. Mantenimiento de vegetación en zonas improductivas de cada predio en el distrito. Protección y no contaminación de agua. Así también tener la ventaja de ofertar al mercado productos durables de tiempo, sanos y de calidad, adecuados para el consumo humano, tener certificaciones y otras exigencias que demandan los clientes nacionales e internacionales, cumplir con las exigencias de la autoridad sanitaria y fitosanitaria del mercado internacional, de esta manera mejorar la imagen del Perú como proveedor de productos de calidad.

c) Etapa de generación de confianza entre los intermediarios que exportan

En esta etapa el objetivo es lograr que otros agricultores empiecen a vender a intermediarios para el mercado internacional, ya que actualmente solo el 29% venden al mercado nacional. Es por ello que se deben utilizar estrategias para que más agricultores integren este grupo.

VIII. Referencias

VIII. Referencias

- Amezaga, C., Rodríguez, D., Núñez, M. & Herrera, D. (2013). *Orientaciones Estratégicas para el Fortalecimiento de la Gestión Asociativa*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Aruata, R. & Malpartida, V. (2009). *Exportación de Uvas Frescas*. Recuperado de: <http://peruvianfreshgrapes.blogspot.pe/>
- Arango, M., & Martínez, C. (2007). *Propuesta de un modelo de asociatividad aplicado a los restaurantes de la zona aledaña a la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá*. Recuperado de: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis39.pdf>
- Banco Mundial. (2007). *World Development Report 2008: Agriculture for development*. Washington: Banco Mundial. Recuperado de: www.worldbank.org.
- Caiza, L. (2016). *Factores que limitan la asociatividad del Programa Hilando el Desarrollo en la Economía Social y Solidaria*. (Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato).
- Castañeda, A., & Mandujano, S. (2015). *Estrategias funcionales que permitan desarrollar el potencial exportador de la cooperativa CEPROVASC para la comercialización de palta orgánica hass y fuerte en Barcelona, España-La Libertad, 2015*. (Tesis de grado, Universidad Privada del Norte).
- Centro de Exportación e Importación. (2010). *Asociatividad*. Recuperado de http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf
- Colmenarez, S. & Delgado, R. (2003). *Reingeniería Socioeconómica y Desarrollo Endógeno Sostenible. Un programa macroeconómico alternativo para el desarrollo*. Organización Profuturo UNESCO. Caracas.
- Diario Expreso. (21 de marzo de 2017). *Crece exportación de frutas frescas peruanas*. Recuperado de: <https://www.pressreader.com/Peru/Diario-Expreso-Peru/20170321/281797103815375>

- Diario Gestión. (27 de septiembre de 2016). *Exportación de uvas alcanzaría nuevo récord cercano a US\$ 700 millones en próxima campaña*. Recuperado de: <http://gestion.pe/economia/exportacion-uvas-alcanzaria-nuevo-record-cercano-us-700-millones-proxima-campana-2170974>
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill. 6ª Ed.
- Gómez, R. (2007). *Agricultura Comercial Moderna*. Recuperado de: https://joseordinolaboyer.files.wordpress.com/2011/01/agricultura_comercial_moderna_p-balance-rosario-gomez.pdf
- Gómez, M. & Valenzuela, A. (1999). *Las capacidades organizativas y los mercados internacionales: una visión interdisciplinar desde las teorías de la organización y del marketing*. VIII Congreso de AEDEM, Sao Leopoldo, Brasil. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/28171729_Las_capacidades_organizativas_y_los_mercados_internacionales_una_vision_interdisciplinar_desde_las_teorias_de_la_organizacion_y_del_marketing
- Navas, C. (2014). *La asociatividad y desarrollo económico de los productores de mora de castilla*. (Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato. Ecuador)
- Mankiw, G. (2008). *Principios de economía*. España Madrid: Editorial Mc Graw Hill. 400 p.
- Ministerio de Agricultura y Riesgo. (2015). *Cuáles son los Requisitos Básicos para Exportar*. Recuperado de: <http://www.minagri.gob.pe/portal/objetivos/192-exportaciones/introduccion/670-cuales-son-los-requisitos-basicos-para-exportar>
- Ministerio de Agricultura y Riesgo. (2016). *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola y Ganadera 2015 y 2016*. Recuperado de: http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/anuario-agricola-ganadera2016_210917_0.pdf

- Reyes, J. (2014). *Análisis del potencial exportador de las empresas proveedoras de calzado de comprar MYPERU del Distrito de El Porvenir al mercado europeo al año 2014. (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.*
- Rosales, R. (1997). *La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PYMES.*
- Rubio, L. (2011). *Elaborar una propuesta generadora de grupos asociativos para fortalecer la producción y la comercialización de los productos alternativos de Cotocachi.*
- Sáenz, S. (2006). *La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las pymes.* Editorial: Sela. Perú.
- Solorio, M. (2015). *Modelo de comercialización del aguacate orgánico en la región de Uruapan; Michoacán de Ocampo*". (Tesis de grado, Instituto Politécnico Nacional). Recuperado de: <http://148.204.210.201/tesis/1443798339551SOLORIOVLEZL.pdf>
- Vargas, J. & Ticlla, E. (2015). *Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad.* (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú).
- Vásquez, P., & Zapata, J. (2015). *Estudio de los factores que influyen en la asociatividad de los productores de mango del valle Motupe-Olmos.* (Tesis de grado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo).
- Vegas, J. (2008). *Asociatividad. Proyecto de cooperación UE-Perú.* Recuperado de: http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf
- Vite, A. (2014). *Agricultura de plantas silvestres en la sierra de Piura, Análisis de un modelo productivo de cultivo y comercialización de pitaya en Frías.* (Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Perú). Recuperado de: file:///C:/Users/usuario/Downloads/VITE_VIGO_ANDREA_AGRICULTURA_PIURA.pdf

Anexos

Anexos

Anexo 01: Matriz de consistencia

Titulo	Problema de investigación	Objetivos	Hipótesis	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicador	Ítems	Escala de medición	
Asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito. Contumazá - 2017	¿Cuáles son los factores limitantes de la asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito. Contumazá 2017. Objetivos Específicos	Objetivo General: Determinar los factores limitantes de la asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito,	Los factores limitantes de asociatividad para la agricultura exportadora en productores de uva del distrito de San Benito,	Asociatividad	Es una estrategia de integración que crea una ventaja competitiva a los agricultores que logra facilitar tecnologías, conocimientos, instalaciones, etc. para el mejor desarrollo de una producción eficiente. (Amézaga et al. 2013)	Los factores limitantes de asociatividad son aquellos que impiden que estos productores se asocien para una producción más eficientes. Estos serán medidos a través de un instrumento, que es la encuesta a los productores del lugar de estudio.	Nivel de educación	1	Ordinal	
		O1: Identificar los factores limitantes de la asociatividad en productores de uva del distrito de San Benito.	Contumazá 2017 son: La ausencia de un entorno institucional público o privado, la falta de interés de asociarse, bajo nivel de educación de productores, bajo nivel de cultura de cooperación y la desconfianza.			Se entiende por agricultura comercial actual al proceso productivo que forma parte de un agronegocio competitivo,	El desarrollo de una agricultura exportadora tiene que ser medida por su capacidad en producción, planeación, proveedores, etc. Por lo tanto esta variable será medida mediante la encuesta y análisis documental.	Nivel de conocimiento de asociatividad		2.1
		O2: Analizar la situación de la agricultura exportadora en productores de uva con perspectiva de exportación.				Respondiendo las exigencias de los compradores, tanto en el mercado propio y en el internacional. Gómez (2007)	Nivel de confianza entre productores	2.2		
		O3: Realizar un análisis comparativo de la producción de San Benito con el referente de Ica para visualizar el potencial exportador de su agricultura.					Nivel de comunicación de los productores	2.3		
		O4: Proponer un plan para promover la asociatividad entre productores de uva del distrito de San Benito con fines de exportación.					Nivel de interés para asociarse	2.4		
					Nivel de cultura de cooperación	2.5				
					Nivel de disponibilidad de capital físico	2.6				
					Existencia de institución pública o privada de asociatividad	3				
					Nivel de conocimiento de exportación	4				
					Nivel de conocimiento de mercado	5				
					Variaciones estacionales	6				
					Existencia de sistema de riego	7				
					Existencia de promoción	8				
					Costos de producción	9				
					Capacidad de producción	10				
			Mano de obra asalariada	11						
			Existencia de compradores	12						
			Precios	13						
			Canales de distribución	14						
			Calidad de Infraestructura	15						

Anexo 02: Medición y validación del instrumento el cuestionario.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

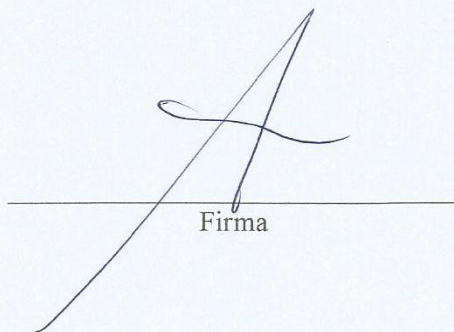
Yo, Alex Edmundo Adrianón Jiménez, titular del
DNI. N° 27715521, de profesión
Economista, ejerciendo actualmente
como Docente TP, en la Institución
Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en productores de uva del distrito San Benito

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los Ítems			X	
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

En Trujillo, a los 13 días del mes de junio del año 2017


Firma

Anexo 04: Medición y validación del instrumento el cuestionario.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Lésvia Zenaide Lozano Miranda, titular del
DNI. N° 17932960, de profesión
Ing. Industrial., ejerciendo actualmente
como Consultora Empresarial, en la Institución
L2M Consulting

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en Productores de Uva del Distrito de San Benito

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems		X		
Amplitud de contenido		X		
Redacción de los Ítems		X		
Claridad y precisión		X		
Pertinencia		X		

En Trujillo, a los 16 días del mes de Junio del 2017


Firma

Anexo 05: Medición y validación del instrumento revisión documentaria.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Miguel Elias Proyo Bazán, titular del
DNI N° 40717454, de profesión
Licenciado en Administración, ejerciendo actualmente
como Docente, en la Institución
Universidad Cesar Valley

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de análisis documental), a los efectos de su aplicación al productores de uva del distrito de San Benito.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 13 días del mes de Junio del 2017


Firma

Anexo 06: Medición y validación del instrumento revisión documentaria.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Olenka Espinoza Rodriguez, titular del
DNI. N° 18092486, de profesión
Economista, ejerciendo actualmente
como Docente de Investigación, en la Institución
Universidad Cesar Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de análisis documental), a los efectos de su aplicación al productores de uva del distrito de San Benito.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 13 días del mes de Junio del 2017


Firma

Anexo 07: Medición y validación del instrumento revisión documentaria.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Alex Edmundo Adriancén Jiménez, titular del
DNI. N° 27715521, de profesión
Economista, ejerciendo actualmente
como Docente T.P, en la Institución
Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de análisis documental), a los efectos de su aplicación al productores de Uva del Distrito de San Benito.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 13 días del mes de Junio del 2017


Firma

Anexo 08: Ficha técnica de cuestionario

Instrumento: Cuestionario de Factores limitantes de asociatividad para Agricultura Exportadora

Autor: Deza Cachay Angelly Fabiola

Procedencia: La Libertad - Perú

Administración: Individual o colectiva.

Duración: Aproximadamente de 15 a 20 minutos.

Aplicación: Agricultores de uva del distrito San Benito.

Puntuación: Calificación manual y computarizada.

Significación:

Dimensiones de Asociatividad: Contiene: nivel de educación, nivel de conocimiento de asociatividad, nivel de confianza entre productores, nivel de comunicación de los productores, nivel de interés para asociarse, nivel de cultura de cooperación, nivel de disponibilidad de capital físico, existencia de institución pública o privada de asociatividad.

Dimensiones de Agricultura exportadora: Contiene: nivel de conocimiento de exportación, nivel de conocimiento de mercado, variaciones estacionales, existencia de sistema de riego, existencia de promoción, costos de producción, capacidad de producción, mano de obra asalariada, existencia de compradores, precios, canales de distribución, calidad de infraestructura.

Usos: En la Administración y en la investigación.

Materiales: Utilizaremos hojas impresas con el cuestionario.

Anexo 09: Ficha técnica de análisis documental

Instrumento: Guía de análisis documental para medición de una Agricultura Exportadora

Autor: MINAGRI 2015

Procedencia: Perú

Administración: Individual o colectiva.

Puntuación: Calificación manual y computarizada.

Significación:

Dimensiones de Agricultura exportadora: Contiene: variaciones estacionales, capacidad de producción, precios.

Usos: En la Administración y en la investigación.

Materiales: Utilizaremos hojas impresas con el cuestionario.

Anexo 10: Cuestionario

El presente cuestionario tiene como finalidad conocer los factores que limitan la asociatividad para agricultura exportadora en productores de uva del distrito San Benito, provincia Contumazá. Por ello debe ser muy objetivo en sus respuestas.

Edad: _____ Género: _____ Tiempo de agricultor de uva: _____

Según sus conocimientos, responder los siguientes ítems evaluándose con las siguientes escalas: 1 es muy bajo, 2 es bajo, 3 es regular, 4 es alto y 5 es muy alto.

ITEM	Muy bajo	Bajo	Regular	Alto	Muy Alto
1.Cuál es su nivel de educación					
2. Sabiendo que asociatividad es: “es una estrategia colectiva que se está convirtiendo en un requisito para la sobrevivencia de las empresas, así como en una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas”. ¿Qué nivel de conocimiento de asociatividad cree usted que tiene?					
3. La confianza que existe entre ustedes los productores de uva es...					
4. La comunicación que existe entre ustedes los productores de uva es...					
5. El nivel de interés de formar parte de una asociación es...					
6. La cooperación entre los productores de uva es...					
7. Sabiendo que capital físico es: “conjunto de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico, que son: terrenos, casa, maquinas, etc.” Entonces la cantidad de su capital físico es...					
8. Nivel de existe en el centro poblado de una institución pública o privada que promueva la asociatividad entre productores de uva					

9. Conociendo qué exportación es: “El envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales”. Entonces su conocimiento sobre exportación considera que es...

Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy Alto	
----------	--	------	--	---------	--	------	--	----------	--

10. Conociendo que mercado es: “El lugar público con tiendas o puestos de venta donde se comercia, en especial con alimentos y otros productos de primera necesidad”. Entonces su conocimiento sobre mercado considera que es...

Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy Alto	
----------	--	------	--	---------	--	------	--	----------	--

11. ¿Cuáles son las estaciones en que cosecha la uva?

	Verano: Diciembre 22 - Marzo 21.
	Otoño: Marzo 22 - Junio 21
	Invierno: Junio 22 - Septiembre 22
	Primavera: Septiembre 23 - Diciembre 21

12. ¿Cuál es el sistema de riego que utiliza para la producción de uva?

	Riego de lluvia
	Riego por gravedad
	Riego por goteo
	Riego por aspersión

13. ¿Utiliza la promoción para la venta del producto uva?

SI		NO	
----	--	----	--

14. ¿Cuál es el monto promedio de sus costos de producción de uva?

Campaña A	
Campaña B	

15. ¿Cuál es la cantidad total de cosecha durante un año?

Campaña A	
Campaña B	

16. ¿Usted contrata mano de obra para la producción de uva?

SI		NO	
----	--	----	--

17. ¿Acuden a usted varios compradores de uva al término de su campaña?

SI		NO	
----	--	----	--

18. ¿A qué precio vende cada tamaño de caja de uva?

Tamaño A	
Tamaño B	

19. ¿Qué canales de distribución utiliza para venta de su producción de uva?

	Productor – Intermediario para el mercado local.
	Productor – Intermediario para el mercado nacional.
	Productor – Intermediario para el mercado internacional o exportación.

Califique la calidad de la infraestructura para la tabla siguiente en una escala de 1 a 5, donde 1 es muy mala y 5 es muy buena.

Ítem de infraestructura	Muy Mala	Mala	Regular	Buena	Muy Buena
20. Agua					
21. Luz					
22. Almacenes					
23. Carreteras					

Anexo 11: Guía de Análisis Documental (Técnica: Revisión Documentaria)

	Ica	La Libertad	Cajamarca	San Benito Según muestra
Año	2015/2016	2015/2016	2015/2016	2016
Producción (Tn)				
Superficie (Has)				
Rendimiento (Tn/Has)				
Precio Productor (S/ /Tn)				
Calendario de cosecha de uva en Perú				

La documentación a analizar será el Anuario Estadístico de la Producción Agrícola y Ganadera 2015 y 2016, MINAGRI.

Anexo 12: Base de datos

N°	EDAD	PLANTACION DE UVA	TIEMPO DE AGRICULTOR	AREA DE LOTE(m²)	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14		P15		P16	P17	P18		P19	P20	P21	P22	P23	
1	28	2000	5	6,000	2	3	3	4	5	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,000	S/. 3,000	900	600	2	2	S/. 10.00	S/. 9.50	2	4	4	1	2
2	63	3000	10	7,000	1	2	3	3	3	2	3	1	3	2	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,500	1,000	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	3	4	4	2	2
3	48	2500	10	6,500	2	3	2	2	3	3	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 4,800	S/. 3,700	1,000	750	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	4	4	1	1
4	37	1500	5	3,000	2	3	2	3	3	2	3	1	2	3	2	4	2	1	S/. 2,500	S/. 1,800	500	380	2	2	S/. 12.50	S/. 9.50	2	4	4	1	2
5	62	3500	10	8,000	2	3	3	2	3	2	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 6,400	S/. 5,400	1,450	1,100	2	2	S/. 11.00	S/. 10.50	3	4	4	2	2
6	45	3000	9	7,000	1	2	2	2	3	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,400	1,000	2	2	S/. 11.00	S/. 9.50	2	3	3	2	2
7	70	3500	25	8,000	1	3	2	3	3	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,900	1,400	1,000	2	2	S/. 10.50	S/. 9.00	2	3	4	2	2
8	29	1000	5	2,500	2	2	2	3	3	2	3	1	2	3	2	4	2	1	S/. 2,000	S/. 1,200	400	320	2	2	S/. 9.00	S/. 8.50	2	3	3	2	2
9	68	2500	14	6,500	1	2	2	2	3	2	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,500	1,000	850	2	2	S/. 10.00	S/. 8.50	2	3	3	2	2
10	44	3000	9	7,000	1	2	3	3	2	3	2	1	3	3	2	4	3	1	S/. 5,500	S/. 4,300	1,400	1,000	2	2	S/. 10.00	S/. 7.50	2	3	3	2	2
11	40	3000	12	7,000	2	2	3	3	2	3	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,500	1,100	2	2	S/. 11.00	S/. 9.50	2	4	4	3	3
12	52	2500	10	6,500	1	3	3	3	2	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,500	1,100	750	2	2	S/. 10.00	S/. 8.50	2	3	3	2	2
13	69	5000	20	10,000	1	2	2	2	3	2	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 10,500	S/. 7,900	2,500	1,900	2	2	S/. 11.50	S/. 9.50	2	3	3	2	2
14	50	2500	10	6,500	1	2	2	2	3	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 3,000	S/. 2,500	1,150	800	2	2	S/. 10.50	S/. 9.50	2	4	4	2	2
15	64	6000	14	10,000	1	2	3	3	3	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 12,500	S/. 8,900	3,000	2,900	2	2	S/. 12.50	S/. 9.50	2	3	3	1	2
16	59	3500	10	8,000	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,500	1,000	2	2	S/. 10.00	S/. 8.50	2	4	4	1	2
17	49	5000	18	10,000	3	4	3	3	2	3	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 9,500	S/. 7,500	2,400	1,700	2	2	S/. 12.50	S/. 9.50	3	4	4	1	2
18	58	6000	15	10,000	1	2	2	2	3	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 10,500	S/. 8,700	3,500	2,400	2	2	S/. 12.00	S/. 11.50	2	4	4	1	1
19	64	3000	10	7,000	2	3	3	3	2	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 6,500	S/. 5,500	1,500	900	2	2	S/. 11.00	S/. 9.50	2	4	4	1	2
20	50	1800	8	3,500	2	3	3	3	2	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 2,400	S/. 1,800	700	450	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	4	4	2	2
21	47	5000	16	10,000	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 10,000	S/. 8,500	2,400	1,800	2	2	S/. 12.00	S/. 10.00	2	4	4	2	2
22	44	4000	10	8,500	2	3	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 6,800	1,800	1,100	2	2	S/. 10.00	S/. 8.00	3	3	4	1	2
23	58	5000	10	10,000	2	3	2	2	1	3	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 9,500	S/. 7,500	2,000	1,500	2	2	S/. 12.00	S/. 9.00	2	3	4	1	2
24	35	1500	8	3,000	2	3	2	3	1	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 3,000	S/. 2,500	600	450	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	3	4	1	2
25	59	3000	10	7,000	2	3	3	3	2	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 5,500	S/. 4,500	1,400	900	2	2	S/. 10.00	S/. 7.50	2	4	4	4	3
26	41	4000	14	8,500	2	3	2	3	4	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 6,900	2,000	1,400	2	2	S/. 10.00	S/. 10.00	2	4	4	3	3
27	48	3000	12	7,000	2	3	3	3	2	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,400	950	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	3	3	2	3
28	53	6000	13	10,000	4	4	4	3	4	3	3	1	4	4	2	4	3	1	S/. 12,000	S/. 8,000	3,500	1,900	2	2	S/. 12.00	S/. 11.00	3	4	4	4	3
29	50	1800	8	3,500	2	3	3	3	2	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 2,400	S/. 1,800	700	450	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	4	4	2	2
30	43	1300	9	2,500	2	3	2	2	2	3	2	1	2	3	2	4	2	1	S/. 3,000	S/. 2,000	750	400	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	4	4	2	3
31	33	3500	8	8,000	2	4	3	3	2	2	3	1	2	3	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,400	900	2	2	S/. 11.00	S/. 8.50	2	3	3	2	3
32	54	4000	13	8,500	2	3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 8,500	S/. 6,500	1,800	1,200	2	2	S/. 10.00	S/. 8.00	2	3	3	2	1
33	58	3500	18	8,000	2	3	3	3	4	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 6,400	S/. 4,500	1,600	1,100	2	2	S/. 12.00	S/. 8.00	3	4	3	3	3
34	40	2400	15	6,500	1	2	3	3	2	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,800	1,100	750	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	3	3	3	3
35	43	3000	16	7,000	2	3	4	4	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 5,500	S/. 3,800	1,500	1,400	2	2	S/. 10.00	S/. 8.50	2	3	3	2	3
36	42	2500	13	6,500	1	2	2	2	3	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 4,000	S/. 3,500	1,200	900	2	2	S/. 11.00	S/. 9.00	2	3	3	2	3
37	52	2000	8	6,000	1	3	3	3	2	2	2	1	3	2	2	4	2	1	S/. 4,000	S/. 3,000	950	850	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	1	3	2	3	3
38	48	2200	12	6,000	2	3	4	4	2	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,000	S/. 3,000	1,100	850	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	4	3	3	3
39	45	3000	13	7,000	2	3	3	3	3	2	2	1	3	2	2	4	2	1	S/. 5,500	S/. 4,000	1,400	950	2	2	S/. 10.00	S/. 7.50	2	3	3	2	3
40	52	2500	9	6,500	3	4	3	3	4	3	3	1	4	4	2	4	2	1	S/. 4,000	S/. 3,000	1,100	900	2	2	S/. 11.00	S/. 10.00	3	4	4	3	3
41	35	5000	12	10,000	1	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 5,000	2,500	2,000	2	2	S/. 11.00	S/. 8.00	3	4	4	3	3
42	65	3500	13	8,000	1	3	4	4	5	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 5,000	S/. 3,800	1,600	1,000	2	2	S/. 12.50	S/. 10.00	2	4	4	1	2
43	59	2500	9	6,500	2	3	3	4	4	2	3	1	3	4	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,500	1,100	750	2	2	S/. 10.50	S/. 8.50	3	4	3	2	2
44	34	2000	6	6,000	2	4	2	3	2	1	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,000	S/. 3,200	950	750	2	2	S/. 11.00	S/. 8.00	2	4	4	2	2
45	68	3500	18	8,000	3	4	3	4	5	2	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 5,000	S/. 3,800	1,500	1,100	2	2	S/. 10.50	S/. 8.00	3	4	4	3	3
46	57	4000	10	8,500	1	4	2	4	2	2	3	1	4	3	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 5,500	2,000	1,500	2	2	S/. 10.50	S/. 9.00	2	4	3	2	3
47	42	3500	6	8,000	2	3	2	2	2	1	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 5,000	S/. 4,000	1,100	900	2	2	S/. 10.00	S/. 8.50	3	3	3	2	2
48	36	5000	13	10,000	2	3	3	3	3	1	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 10,000	S/. 7,500	2,800	1,500	2	2	S/. 12.00	S/. 8.00	1	3	4	2	3
49	48	3000	13	7,000	1	4	3	3	1	1	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 6,500	1,500	1,000	2	2	S/. 11.00	S/. 9.00	2	4	3	2	2
50	56	3500	18	8,000	2	4	3	2	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 5,000	1,500	1,100	2	2	S/. 12.00	S/. 10.00	3	4	4	3	3

51	61	1500	8	3,000	1	3	2	2	3	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,000	900	600	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	3	4	4	3	3
52	68	3500	11	8,000	2	4	3	2	2	2	3	1	3	4	2	4	2	1	S/. 6,500	S/. 4,500	1,600	1,000	2	2	S/. 10.50	S/. 9.00	1	3	3	2	3
53	58	5000	13	10,000	2	3	3	2	2	1	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 10,000	S/. 7,500	2,300	1,800	2	2	S/. 11.00	S/. 9.00	2	4	4	3	2
54	42	3500	12	8,000	2	3	3	4	4	2	3	1	4	4	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 5,500	1,400	1,000	2	2	S/. 12.00	S/. 9.00	3	4	3	2	2
55	56	3000	16	7,000	1	2	3	3	3	2	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,500	900	2	2	S/. 10.50	S/. 8.00	1	4	4	3	3
56	48	3600	12	8,000	1	4	3	4	2	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 5,500	1,500	900	2	2	S/. 11.00	S/. 10.00	2	4	4	3	3
57	64	4000	15	8,500	1	4	2	4	4	2	4	1	3	3	2	4	2	1	S/. 8,500	S/. 6,500	2,500	1,500	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	3	4	4	3	4
58	52	2400	8	6,500	2	4	4	4	4	3	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 5,000	S/. 4,000	1,000	800	2	2	S/. 11.00	S/. 9.00	3	4	5	3	4
59	60	4000	15	8,500	2	4	2	3	2	2	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 7,500	S/. 5,500	2,000	1,200	2	2	S/. 11.00	S/. 8.50	2	4	4	3	3
60	63	3500	14	8,000	1	3	3	2	3	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 6,500	S/. 4,500	1,500	900	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	2	4	4	3	3
61	58	5500	12	10,000	3	4	4	3	4	3	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 10,000	S/. 8,500	2,500	1,900	2	2	S/. 13.00	S/. 11.00	3	4	4	3	2
62	56	5500	14	10,000	2	4	3	3	2	3	2	1	3	3	2	4	3	1	S/. 10,500	S/. 8,000	3,000	1,800	2	2	S/. 12.50	S/. 10.50	1	4	3	3	3
63	39	2500	10	6,500	1	3	2	2	3	1	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 5,000	S/. 3,800	1,000	800	2	2	S/. 11.00	S/. 9.50	2	3	4	3	2
64	61	1500	8	3,000	1	3	2	2	3	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,000	900	600	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	3	4	4	3	3
65	47	4000	12	8,500	2	4	2	3	4	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 6,500	2,050	1,500	2	2	S/. 11.50	S/. 9.00	3	5	4	2	3
66	31	1500	6	3,000	2	3	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 2,000	S/. 1,800	600	400	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	3	3	2	2
67	54	4000	12	8,500	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 5,000	1,900	1,400	2	2	S/. 12.00	S/. 8.00	1	4	3	2	3
68	45	3500	9	8,000	1	3	2	3	3	2	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 3,400	1,600	1,000	2	2	S/. 11.00	S/. 9.00	2	4	4	3	4
69	61	1500	8	3,000	1	3	2	2	3	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,000	900	600	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	3	4	4	3	3
70	43	2500	6	6,500	1	2	2	1	1	1	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 3,000	S/. 2,200	1,000	700	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	4	4	2	2
71	38	3500	13	8,000	2	3	3	2	3	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 3,000	S/. 2,500	1,500	900	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	2	3	4	1	2
72	56	4900	10	9,000	1	2	2	5	4	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 5,000	S/. 3,500	2,000	2,000	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	3	4	1	2
73	28	1200	10	2,500	3	3	2	4	4	3	3	1	4	3	2	4	2	1	S/. 3,500	S/. 2,000	700	450	2	2	S/. 12.00	S/. 9.00	3	5	5	1	2
74	52	5000	12	10,000	1	2	2	3	3	2	3	1	3	2	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 3,500	2,400	1,800	2	2	S/. 10.00	S/. 8.00	2	3	5	1	2
75	50	2200	12	6,000	1	3	3	4	3	2	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 3,500	S/. 2,500	1,100	800	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	3	3	5	1	3
76	58	2000	6	6,000	1	3	3	3	4	2	2	1	2	2	2	4	2	1	S/. 2,200	S/. 1,800	800	500	2	2	S/. 10.00	S/. 8.00	2	3	4	1	2
77	31	1500	6	3,000	2	3	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 2,000	S/. 1,800	600	400	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	3	3	2	2
78	47	4000	12	8,500	2	3	2	2	2	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 4,000	2,100	1,000	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	3	4	1	2
79	52	3000	6	7,000	2	3	3	3	4	4	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 6,500	S/. 2,500	1,500	800	2	2	S/. 10.50	S/. 8.50	2	3	4	2	2
80	47	4000	12	8,500	2	4	2	3	4	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 6,500	2,100	1,300	2	2	S/. 11.50	S/. 9.00	3	5	4	2	3
81	31	1500	6	3,000	2	3	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 2,000	S/. 1,800	600	400	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	3	3	2	2
82	48	3600	12	8,000	1	4	3	4	2	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 5,500	1,500	900	2	2	S/. 11.00	S/. 10.00	2	4	4	3	3
83	64	4000	15	8,500	1	4	2	4	4	2	4	1	3	3	2	4	2	1	S/. 8,500	S/. 6,500	2,500	1,500	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	3	4	4	3	4
84	63	3000	10	7,000	1	2	3	3	3	2	3	1	3	2	2	4	2	1	S/. 6,000	S/. 4,500	1,400	900	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	3	4	4	2	2
85	48	2500	10	6,500	2	3	2	2	3	3	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 4,800	S/. 3,700	1,100	900	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	4	4	1	1
86	61	1500	8	3,000	1	3	2	2	3	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,000	900	600	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	3	4	4	3	3
87	68	3500	11	8,000	2	4	3	2	2	2	3	1	3	4	2	4	2	1	S/. 6,500	S/. 4,500	1,600	1,000	2	2	S/. 10.50	S/. 9.00	1	3	3	2	3
88	58	5000	13	10,000	2	3	3	2	2	1	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 10,000	S/. 7,500	2,500	1,800	2	2	S/. 11.00	S/. 9.00	2	4	4	3	2
89	38	4000	14	8,500	2	4	2	4	2	3	4	1	4	4	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 4,000	1,900	1,300	2	2	S/. 10.50	S/. 9.00	2	4	4	3	3
90	43	2500	6	6,500	1	2	2	1	1	1	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 3,000	S/. 2,200	1,000	700	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	4	4	2	2
91	38	3500	13	8,000	2	3	3	2	3	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 3,000	S/. 2,500	1,500	900	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	2	3	4	1	2
92	47	4000	12	8,500	2	4	2	3	4	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 8,000	S/. 6,500	2,200	1,400	2	2	S/. 11.50	S/. 9.00	3	5	4	2	3
93	31	1500	6	3,000	2	3	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 2,000	S/. 1,800	600	400	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	3	3	2	2
94	48	3600	12	8,000	1	4	3	4	2	2	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 7,000	S/. 5,500	1,500	900	2	2	S/. 11.00	S/. 10.00	2	4	4	3	3
95	31	1500	6	3,000	2	3	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 2,000	S/. 1,800	600	400	2	2	S/. 9.00	S/. 8.00	2	3	3	2	2
96	48	2500	10	6,500	2	3	2	2	3	3	3	1	2	2	2	4	2	1	S/. 4,800	S/. 3,700	1,100	900	2	2	S/. 10.00	S/. 9.00	2	4	4	1	1
97	61	1500	8	3,000	1	3	2	2	3	3	3	1	3	3	2	4	2	1	S/. 4,500	S/. 3,000	900	600	2	2	S/. 12.00	S/. 9.50	3	4	4	3	3
98	45	4700	22	9,000	2	3	2	5	5	2	2	1	3	3	2	4	2	1	S/. 5,600	S/. 5,400	1,600	1,100	2	2	S/. 12.00	S/. 8.00	2	4	4	1	2